

Wskazówki PNWM dotyczące pozyskiwania środków zewnętrznych

Środki zewnętrzne – więcej niż tylko pieniądze!

Wiele osób słysząc słowo "środki zewnętrzne", myśli przede wszystkim o pieniądzach. Te zaś otrzymać można z fundacji, bo to one dysponują dużym kapitałem. Tak wygląda „klasyczne” spojrzenie na tę sprawę. Nie jest ono zupełnie błędne, jednak warto spojrzeć na to zagadnienie w trochę szerszym kontekście. Po pierwsze należy zwrócić uwagę na fakt, że fundusze na spotkania młodzieży mogą zostać pozyskane nie tylko od fundacji, lecz także od przedsiębiorstw, osób prywatnych lub instytucji publicznych. Po drugie ważne jest, by się zastanowić, co właściwie jest Państwu potrzebne. Czy zawsze muszą to być pieniądze, czy może chodzi w sumie o to, że potrzebny jest autobus, który zawiezie młodzież na wycieczkę? I tak można przykładowo zapytać lokalne przedsiębiorstwo transportowe, czy nie zechciałoby zasponsorować takiego przejazdu. W przypadku środków zewnętrznych oprócz **pieniędzy** chodzi bowiem także o:

- **pomoc rzeczową** (np. bilety wstępu do muzeum),
- **usługi** (np. bezpłatny transport z jednego miejsca w drugie) lub
- **czas pracy** w postaci nieodpłatnego zaangażowania się w projekt (np. pracowniczka danego przedsiębiorstwa oprowadza grupę młodzieży po swoim zakładzie pracy).

Przygotowując projekt, warto zadać sobie proste pytanie, kto i w jakiej postaci może Państwa wesprzeć przy organizacji spotkania młodzieży.

Należy się w tym miejscu chwilę zastanowić, jakimi argumentami można przekonać osoby prywatne lub firmy do wsparcia Państwa i Państwa projektu. Z pewnością nasuną się Państwu liczne dobre argumenty. Proszę je spisać, by móc je logicznie uporządkować i mieć je na wszelki wypadek zawsze pod ręką.

Myśl globalnie, działaj lokalnie!

Pomimo tego, że nadrzędnym celem wymiany młodzieży jest między innymi poznanie sąsiedniego kraju, poszukując dodatkowych środków, należy zwracać się przede wszystkim do potencjalnych sponsorów w regionie. W ten sposób powstaje bezpośredni związek pomiędzy darczyńcą, czy to osobą prywatną czy firmą, a młodymi ludźmi, którzy skorzystają z jego wsparcia. Warto czytać gazety, zasięgnąć języka, wykorzystać posiadane kontakty, poszukać informacji o stowarzyszeniach dobroczynnych, zastanowić się, które lokalne przedsiębiorstwo (piekarnia, firma transportowa, restauracja) mogłoby pomóc. Warto także namówić swoich uczniów do przygotowania kiermaszu własnych wypieków, zorganizować licytację najlepszych zdjęć z ostatniego spotkania czy zastanowić się, kto z rodziców uczestników gdzie pracuje i jak może pomóc. Liczy się kreatywność!

Najważniejsze aspekty w pigułce

- w przypadku środków zewnętrznych oprócz pieniędzy ważne są także pomoc rzeczowa, usługi i poświęcony czas,
- środki zewnętrzne mogą być pozyskiwane od fundacji, przedsiębiorstw, osób prywatnych czy instytucji publicznych,
- wsparcia należy szukać możliwie najbliżej, w regionie,
- należy się dokładnie zastanowić, co, od kogo i w jakiej postaci jest potrzebne,
- warto wykorzystać istniejące kontakty (zarówno własne, jak i swoich uczestników lub organizacji, przez które organizowane jest spotkanie),
- konieczne jest pozostanie realistą (nikt nie da Państwu „od tak” paru tysięcy złotych),
- fundacje i inne instytucje ogłaszają różne konkursy dotacyjne, do których można zgłaszać projekty.

PNWM życzy powodzenia w poszukiwaniu środków zewnętrznych na Państwa polsko-niemieckie spotkania młodzieży!

Kontakt

Michael Teffel
Fundraiser
Polsko-Niemiecka Współpraca Młodzieży
(biuro w Poczdamie)

tel.: +49 331 28479-48

e-mail: michael.teffel@dpjw.org